

寿险领域银行保险发展的因素分析

富童瑶 厦门大学金融系 05级本科生 福建厦门 361000

【摘要】寿险领域银行保险在 21 世纪成为国际银行保险业中成绩最为卓越的一个销售渠道,使银行保险在国际保险业中的位置不断上升。通过分析寿险领域银行保险快速发展的主观和客观因素,透视了银行保险寿险产品的特征与发展趋势,以及影响银行保险在寿险领域发展的相关因素。由此得出结论,开展银行保险,应该在保证低成本优势的同时,依据现阶段政策环境、结合客户需求,开发新型的寿险领域银行保险产品。

【关键词】银行保险 寿险领域 金融政策

随着世界金融一体化的步伐加快,金融竞争日益强烈,各国保险公司纷纷向综合经营模式过渡,以在国际经济的变动中求得发展机会。同时,客户的多元化保险需求也使得保险业必须与银行业达成一定程度的合作与经营业务的相互渗透。在此背景下,银行保险应运而生。保险公司利用其低成本经营拓展了保险销售渠道,在寿险领域表现得尤为突出。目前,寿险领域银行保险已成为国际上盛行的销售渠道之一。

一、银行保险的发展的前提条件

宽松的金融政策环境对金融界的任何一个行业的发展都是至关重要的。一国政府在政策上允许银行业与保险业混业经营,例如保险产品可以在银行销售或者保险公司隶属于某家银行,是银行保险得以快速发展的必要条件。

欧洲的银行保险始于 20 世纪 80 年代,发展于 90 年代,它的迅速发展及宽松的制度环境有着紧密的关系。80 年代以来,在经济全球化、自由化及金融创新不断发展的环境下,为了增强本国金融机构的国际竞争力,西方国家纷纷对金融业放松管制,默许允许银行、保险、证券合业经营,之后又从法律上加以明文确定。例如,英国在 1986 年 10 月颁布了《金融服务法》,允许金融业的混业经营;日本于 1994 年开始金融改革,1998 年底正式实施经过修改的一系列金融法规。虽然银行保险业在日本起步较晚,但在 2007 年底,政府已经允许银行销售所有的保险产品。由于监管的放松和制度的优势,英、日两国银行业以综合业务和规模优势使自身的国际地位和国际竞争力迅速攀升。与此相反,美国“三业分离”的监管体制限制了其金融机构的规模扩张和多样化发展,从而美国金融机构在日益激烈的国际竞争中处于劣势。因而美国于 1999 年 11 月废除了《格拉斯——斯蒂格尔法》,通过了“格雷姆——里奇——比雷雷”法案,允许银行、证券公司、保险公司以控股公司的方式相互渗透,从而正式从法律上允许混业经营。欧洲与北美国家放松管制和混业经营制度的建立促使了西方国家金融自由化的进程,另一方面也提供了巨大的市场空间,使银行和保险业在强烈的扩张动机下加速融合过程。

二、银行保险发展的推动力量

与上述金融政策相比,税收政策对银行保险在寿险市场的发展来说是更直接更有效的激励手段。对客户来说,在税收制度下的银行寿险产品可以取代存款,是更好的个人理财方式。所以税收政策的推出使得银寿险成为客户的宠儿,对银行保险的发展起到了积极的推动作用。例如在 20 世纪 80 年代的欧洲,税收支持使银行保险在发展初期迅速发展壮大,并一举达到了不小的规模。但 90 年代之后,虽然银寿险在寿险市场上仍占据主要位置,但是由于欧洲各国政府的税收优惠减少,银行保险的发展速度有所放缓。

三、银行保险发展的竞争优势

银行保险充分利用了银行固定成本、区域品牌效应,共享了银行网点渠道和客户资源,使得其展业成本与管理费用大大降低,与其它保险产品相比,可望而不可及的低成本是银行保险的关键竞争优势。

从 2006 年意大利的寿险费用率统计情况来看,银行保险的管理成本只有传统销售渠道的 35% 左右,总成本大约是传统的 60%。类似的,从 2005 年法国的寿险费用率数据中也可以看到,同种银行寿险产品的总费用率只有利用中介的保险公司的 62% 左右。

在亚洲国家,如韩国,中小型寿险公司通过发展银行寿险业务,改善了其与大型寿险公司的竞争条件,借助其广泛的网点与客户资源优势,争夺市场份额。同时,银行职员经过短期培训就可以

成为销售团队,由此代替外招的销售代理,既提升了保险销售团队的形象,又降低了公司的管理成本。这一点是值得国内中小寿险公司借鉴的地方。

四、银行保险发展的持续发展动力

实证研究表明,合作经营模式能有效推动银行保险销售。隶属于一个金融集团下的银行部门和保险部门有更大的合作优势,从而在综合经营的模式下提高了销售效率,降低了销售成本,更好地适应了客户对服务时间和服务质量的要求。当前,国际银行保险合作有销售协议、建立合资企业、收购合并和新建企业四大模式。西方学者对这四种模式作了很多研究,如 Hoshka (1994) 认为,销售协议和合资模式,会造成保险公司与银行的利益分歧,合作协议不稳定,而在收购合并中,银行、保险公司两个独立的个体在整合前管理难度大。而只有新建企业的模式,既可保证银行、保险公司的经营特点,又可发挥双方优势,建立稳定而长期的合作关系。然而,Nicholson (1992) 指出,银行保险成功与否的关键不是进入方式的选择,而是在既定的组织结构下销售渠道、财务投资、风险评估、行政管理的整合程度,因而归根到底取决于管理的成败。

20 世纪 80 年代中期,法国大型银行纷纷设立寿险子公司,其中的前十大寿险子公司总资产占法国保险业总资产的 40%。西班牙的前十大寿险公司中,有八家是银行的寿险子公司;在意大利,至 2002 年底,银行持有 19 家保险公司的股份,保险公司持有 32 家银行的股份。可以说,20 世纪 90 年代欧洲金融机构采取的银行保险合作为银行保险的快速发展奠定了良好的基础。

五、银行保险发展的启动速度

从各国的寿险市场定位与对应产品分类的情况来看,银行保险产品的编辑收益和销售量同银行保险产品的复杂程度成反比。例如,市场定位于高端市场,则需要专业的保险代理人作为销售人员,成本较高;而如果定位于低端的简单产品,则只需要经过出击培训的银行职员就可以完成销售。

欧洲保险公司的银行保险初期市场目标是低端客户,以低成本、被大众广泛接受的简单产品拓展了市场份额,成功占领了市场之后,再将定位提升到中高端甚至最高端的复杂产品,从而形成了各种寿险产品并存,市场份额可观的银行寿险市场。而北美的银行为获取高额利润,从开拓市场伊始,就集中精力开发高端复杂产品,形成了以高端产品为主、市场份额不大的银行寿险市场。以美国市场为例,银寿险的市场份额仅为 2%。

六、结论

银行保险的产生与发展,充分发挥了银行业和保险业资源共享、优势互补及利益均享的特点,对国际金融的发展有着积极的推动作用。西方发达国家银行保险的发展经验表明,需求变化、竞争加剧、技术进步和制度创新是推动银行保险发展的重要因素,并推动了银行保险的健康发展。综合上述银行寿险发展的影响因素分析,我们可以得出一个一般的结论,发展一国的银行寿险业务,应首先给予其宽松的金融政策环境和税收优惠政策;其次,保险公司要依据市场情况进行合适的市场定位,并抓住合作模式与低成本优势争夺市场份额,将银行保险引向健康的发展轨道。

参考资料

- [1] Hoshka T. C. .Bancassurance in Europe [M] . London M am illan, 1994.
- [2] Munich Re Group. Bancassurance in practice [J] . 2001.
- [3] Nicholson RL et al., Bancassurance in practice [J] . 1992.